**職　務　経　歴　書**

●●●●

　〒000-0000　●●県●●市●●１丁目２番３号

自宅TEL　000-000-0000　携帯 000-0000-0000

E-mail XXXXXXX@zzz.com

|  |
| --- |
| **経験分野・内容** |

* 経営戦略をはじめ、組織人事、BPRなどの経営コンサルティング業務
* 中長期経営戦略（事業戦略）策定、経営管理（計数管理）、各種マーケティング等の経営企画業務
* （短期プロジェクトにおける）チームマネジメント業務、HRM（人材・人材開発マネジメント）ほかマネジメント業務

|  |
| --- |
| **職務経歴** |

**\*\*\*\*年\*\*月　○○○○株式会社　入社**

上場区分： 非上場　　　　従業員：\*,\*\*\*名　　売上：非公開

事業内容： 経営コンサルティング、テクノロジー・サービス、アウトソーシング

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **期間** | **職務内容** | **規模** | **役割** |
| 20\*\*年\*\*月　　　｜20\*\*年\*\*月 | **新入社員研修（国内・海外）*** 国内及び米国において、ビジネスマナー、コンサルティングメソッド、コミュニケーションスキル等に関する各種研修を行う

（最終グループ発表にて、全社アワードを獲得） | － | 研修生 |
| 20\*\*年\*\*月　　　｜20\*\*年\*\*月 | **機械メーカーのM&A構想及びSCM領域における****ビジネスモデル再構築支援*** M&A対象企業の評価・選定、展開ステップ定義等を行う。
* オーダータイプ別のSCM再設計を行い、クライアントに対する担当窓口として各種折衝、プレゼンテーション等を行う
 | 3名 | スタッフ |
| 20\*\*年\*\*月　　　｜20\*\*年\*\*月 | **大手サービス業の新規事業開発及び中期事業戦略の策定支援*** 新規事業候補を抽出し、マーケット分析を主軸にプランを選定。シナジー効果を挙げられる事業を最終選択し、新プラットホーム事業の立ち上げを行う（取締役会の承認後、事業を展開中）。
* 上記に伴って、事業立ち上げのシナリオ分析・事業構造分析等を行い、全社中期事業戦略の策定支援を行う。
 | 5名 | スタッフ |
| 20\*\*年\*\*月　　　｜20\*\*年\*\*月 | **外資系流通業の市場参入戦略の策定支援*** 日本における市場/競合調査・分析（5Forces、SWOT、3C分析等）やValue Chain分析を行い、エントリー（市場参入）戦略のアウトラインを策定する（参入代替案抽出や収益予測も行う）。
* 市場参入後の投資・人員計画のモデルケースを立案し、（市場参入）事業における短期・中長期の将来予測・分析等を行う。
 | 4名 | リーダー |
| 20\*\*年\*\*月　　　｜20\*\*年\*\*月 | **大手金融業の全社改革支援*** 経営理念・行動規範作成（新会社設立に伴い、全社経営理念や行動規範を作成。また、社内における情報流通活性化を目指した戦略的・戦術的イントラネットコンテンツ等の構想を練る）。
* 新人事評価制度の導入・定着化を図る（人事評価制度の設計と業務支援を全社的に行なう。評価制度・コンピテンシーモデル設計、評価マニュアル作成、評価者研修・評価者会議等、目標管理制度に基づく新しい評価制度の導入・浸透に向けた支援を遂行）。現在、関連企業にも水平展開を図っている段階である。

※ プロジェクト終了後、得られたスキル・ノウハウ等を更に活かしていきたいとの希望により、同社を退社する。 | 4名 | リーダー |

**\*\*\*\*年\*\*月　○○○○株式会社　入社**

上場区分： 非上場　　　　従業員：\*,\*\*\*名　　売上：非公開

事業内容： 経営コンサルティング、テクノロジー・サービス、アウトソーシング

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **期間** | **職務内容** | **規模** | **役割** |
| 20\*\*年\*\*月　　　｜20\*\*年\*\*月 | **企画部 経営企画担当（マネージャー）として以下の業務に従事*** + 全社中長期経営戦略（事業戦略）策定業務
	+ 米国企業とのアライアンス・M&A交渉業務
	+ 事業投資案件の情報収集・精査・分析業務
	+ 新規事業/新規サービス企画・開発業務
	+ 経営管理（財務会計及び管理会計における計数管理）業務
	+ 国内及び海外拠点管理業務（関連企業の管理業務等も含む）
	+ 本社営業企画部門、本社マーケティング部門等との連携による新規サービスの導入・展開支援業務

 ※MBA社内選抜試験に合格。現在スクールにて自己啓発中 | 15名（事業部人員数） | マネージャー |

|  |
| --- |
| **取得資格** |
| 20\*\*年\*\*月 | 普通自動車免許 |
| 20\*\*年\*\*月 | 英語検定準1級 |
| 20\*\*年\*\*月 | 国連英語検定A級 |
| 20\*\*年\*\*月 | 日商簿記2級 |
| 20\*\*年\*\*月 | TOEIC：800点 |

|  |
| --- |
| **PCスキル** |

（以下、例）　一般的に見てレベルが判断できるよう、出来るだけ具体的に

・Word　（提案書、見積書等のビジネス文書作成）

・Excel　（vlookup、ピボットテーブル、IF関数等を利用したフォーマットの作成、及び顧客別受注・売上げデータのグラフ化等）、

・PowerPoint　（一般的なプレゼン資料作成）

|  |
| --- |
| **自己PR** |

（長文で記載せず、いくつかの項目別に記入すると効果的です。）

【例　営業としての強み】　※ご自身の職種に合わせて、作成してください。

**・**例　新規開拓力

* 具体的な手法や工夫点、攻略事例など

**・**例　徹底した顧客データ管理による的確な提案力

* 具体的な手法や工夫点、攻略事例など

**・**例　顧客との信頼関係構築に向け意識していた点

※顧客との長期的な関係の維持、及び他社との差別化において工夫していた点など

【例　成功事例もしくは実績】

※上記職務経歴欄の実績をより深める形で、目標をコミットメントし、それを達成する為に何を意識している、等、より自身が成果を出せる人材であることをアピールしてください。もしくは業務改善・効率化における事例などでも結構です。

【例　キャリアビジョンもしくは今後の目標など】

* 今後、短期的に貢献できる事、中長期的な目標及びその目標を達成する為にどのような取り組みをするのか、等を出来る限り具体的にご記載下さい。（この項目については、志望職種、業界等により分けて作成頂いても結構です）

以上